نُخْبَةُ الإِعْلامِ الجِهَادِيّ
قِسْمُ التّفْرِيغِ وَالنّشْرِ

تفريغ سلسلة حلقات برنامج

صناعة الإرهاب

الحلقة [27] السابعة والعشرون

بعنوان

تابع
أمن العمليات الخاصة والتخطيط لها

للأخ المجاهد

أبي عبيدة عبدالله العدم

حفظه الله

الصادرة عن مركز الفجر للإعلام



بسم الله الرحمن الرحيم

الحلقة ٢٧ من سلسلة برنامج صناعة الإرهاب

للمجاهد أبي عبيدة عبد الله العدم

تابع/ أمن العمليات الخاصة والتخطيط لها

تكلمنا عن التخطيط للعمليات الخاصة وتكلمنا عن الخطط، الآن نتكلم عن مواصفات الخطة الأمنية الناجحة، نتكلم عن ما هي الخطة الأمنية الناجحة للعمل الخاص.

يجب أن تتوفر عدة أسباب تساعد على نجاح الخطة الأمنية وخطة العمل بشكل عام وهي:

١- أن يكون هذا العمل أو هذه الخطة منطقية:

بمعنى أن تدرك فيه البدائل جيدًا ويوازن بينها لاختيار أفضلها وأحسنها. عندما نريد أن نهاجم هدفًا معينًا، مجموعة المعلومات أو الترصد أو غير ذلك ممن يشترك في هذه العمليات تضع عدة خطط عملية مناسبة لعملية الهجوم أو الاقتحام على هذا المبنى أو هذا المركز أو عملية الاغتيال أو غير ذلك من العمل الذي نريد القيام به، فعندما نضع عدة خطط بعد ذلك بعد الدراسة وبعد التثبت والمقارنة نستطيع أن نصل إلى الخطة الجيدة التي نستطيع من خلالها إن شاء الله الوصول إلى الهدف وتدميره والقضاء عليه. إذًا نقوم باختيار الخطة المنطقية والأقرب للنجاح وأحسنها وأفضلها.

٢- أن يكون هناك هدف رئيسي محدد وأهداف أخرى ثانوية للعملية:

يجب أن نحدد الهدف الأساسي من هذه العملية، ماذا نريد من هذه العملية، ثم أيضًا نحدد الأهداف الثانوية من هذه العملية، مثال: الهدف الأساسي من هذه العملية نريد الغنيمة فيجب أن نرتب وندفع باتجاه ضمان الحصول على هذه الغنيمة، والهدف الثانوي من هذه العملية مثلًا اغتيال صاحب الغنيمة لو كان يستحق القتل في الدين ونحن لا شك لا نغنم إلا الكفار.

فيجب دائمًا تحديد الهدف الرئيسي من العملية ثم تحديد الأهداف الثانوية من وراء هذه العملية، حتى لا ننشغل وننصرف بالهدف الثانوي ونترك الهدف الرئيسي للعملية.

عندما قام الإخوة باغتيال (أحمد شاه مسعود) كان الهدف الرئيسي من العملية هو قتل أحمد شاه مسعود وكان الهدف الثانوي من العملية أننا لو استطعنا أن نجمع أحمد شاه مسعود وسياف ورباني في اجتماع واحد سيكون جيدًا، ولكن لو لم نستطع أن يجتمعوا في وقت واحد نستهدف فقط الهدف الرئيسي وهو الثعلب أحمد شاه مسعود، فعندما عجز الإخوة عن أن يجمعوا الفريق الثلاثي في لقاء صحفي واحد، تجاوزوا الأهداف الثانوية وهي قتل سياف ورباني ووضعوا جهدهم في قتل أحمد شاه مسعود، وبتوفيق الله عز وجل تمت العملية وقتل أحمد شاه مسعود ونجا رباني وسياف.

فالهدف الثانوي والهدف الرئيسي، إذا تيسر الأمر مع الهدف الثانوي كان بها، إن لم يتيسر نتركه للهدف الرئيسي من العمل، لا نتسرع ونقول قد وصلنا إلى سياف، الإخوة قد وصلوا إلى سياف ووصلوا إلى رباني ولكن ما قاموا بقتلهم ولم يفجروا الكاميرا بهم بل انتظروا إلى أن وصلوا إلى الهدف الرئيسي الذي أوكلته القيادة لهم.

٣- الواقعية:

يجب أن تكون خطة الخداع التي نضعها لتضليل العدو واقعية وليست خيالية حتى تجد مصداقية لدى العدو قبل العمل وبعد العمل، فيصدقها العدو، قد تنطلي على العدو.

أيضًا متناسقة متكاملة محكمة ودقيقة، ليس فيها خلل، بحيث لا تترك صغيرة ولا كبيرة إلا تأتي عليها بحيث لا يوجد بها أي ثغرات ويكمل بعضها بعضًا وتعطي حلقات مترابطة متسلسلة للأداء.

أيضًا يجب أن تكون الخطة بسيطة بمعنى أنه يمكن استيعابها من جميع الأفراد ولا يصعب عليهم أداؤها. دائمًا الخطة في العمل العسكري بشكل عام يجب أن تكون بسيطة، لذلك عندما نتكلم عن مبادئ الحرب هناك مبدأ عظيم وهو البساطة في العمل، وما عُرضت على القادة العسكريين عمليات إحداهما تكون بسيطة في التخطيط والترتيب والتنفيذ وأخرى تكون معقدة وغير ذلك، إلا اختاروا أن تكون بسيطة، لماذا تكون العمليات بسيطة والتخطيط والترتيب لها بسيط؟ حتى يستوعبها أدنى تفكير في المجموعة، نحن نريد أن نخاطب أدنى تفكير في المجموعة التي تقوم بالعمل فدائمًا نختار العملية البسيطة التي لا تحتاج إلى تعقيد فهي دائمًا تكون أقرب إلى النجاح، العملية بسيطة ولا تحتاج إلى كثير تعقيد. هذه من مبادئ الحرب؛ أن تكون العمليات والتخطيط لها وخطة الحرب بسيطة، وأيضًا مبتكرة كما فعل أخونا أبو دجانة الخراساني رحمة الله عليه، لم يخطر ببال أبدًا لا السي آي ايه (CIA) ولا المخابرات الأردنية أن العملية ستكون بهذا الشكل وأن أبا دجانة يقوم بعملية استدراج كبيرة للمخابرات الأدنية والمخابرات الأمريكية، فالعملية يجب أن تكون الخطة مبتكرة بحيث ينوع المجاهدون من أساليب العمل وطرق العمل ويبتكرون دائمًا طرقًا جديدة للتعامل مع العدو، لأن العدو الآن درس كثير من طرق عمل المجاهدين وبالتالي وضع الخطط التي تضمن له عدم وصول المجاهدين إلى أهدافهم. فدائمًا الابتكار والاختراع والاختلاق وعدم التكرار في العمل يؤدي إلى نجاح العملية. فنحن لو نظرنا إلى الحادي عشر من سبتمبر نجدها عملية مبتكرة لم تخطر ببال الأمريكان أبدًا، بل إن الأمريكان كانوا يتوقعون أن يهاجموا صحيح ولكنهم ظنوا أنهم سيهاجمون إما عن طريق البحر يعني مهاجمة واستهداف سفنهم وبوارجهم الحربية المنتشرة في أصقاع الدنيا أو استهدافهم في إحدى الدول خاصة الدول الشرق أوسطية، فأخذوا احتياطهم على أساس ذلك، فنجدهم في ذلك الوقت دائمًا في عملية استنفار تام وقصوى ولم يخطر ببالهم أن القاعدة ستهاجمهم في عقر دارهم وبطائراتهم بهذه الطريقة المعقدة، أيضًا أمنيًّا واستخباريًّا الأمريكان اعترفوا أن القاعدة استطاعت أن تضللهم وتخدعهم حيث أن الأجهزة المختصة في تنظيم القاعدة قامت بعملية الدعاية وبث الشائعات بحيث أوحت للأمريكان بطريقة معينة أن الهجوم سيستهدف سفنهم وبوارجهم في عرض البحر أو أن الهجوم سيستهدف إحدى سفاراتهم المنتشرة في الشرق الأوسط ولم يتخيلوا ولم يفكروا أبدًا أن العملية ستكون في قلب الولايات المتحدة الأمريكية وبطائرات أمريكية وأن العملية ستستهدف

مركز التخطيط العسكري البنتاغون ومركز الاقتصاد العالمي وهو المجمعان في منهاتن، فدائمًا العملية يجب أن تكون مبتكرة وجديدة بحيث تستطيع أن تضلل العدو وبحيث لا يتوقع حدوثها فى هذا الوقت وفي هذا المكان.

الخطة يجب أن تكون أيضًا مرنة بحيث تسمح لأي تعديلات مستقبلية وتستطيع أيضًا أن تساير الوضع بما يحقق النتيجة الأفضل من العملية، وبمعنى آخر: أي لا تقف جامدة أمام الحوادث والمستجدات لأنه قد يحصل أمر مستجد أثناء العملية أو قبل الشروع في العملية، بل تتعامل مع كل موقف طارئ بما يناسبه وبحيث تحقق المطلوب على أكمل وجه وأكمل صورة.

وأيضًا السرية، السرية في العمل هذا من أبجديات العمل.

مراحل التخطيط للعملية الاستخباراتية:

١- مرحلة تحديد الهدف.

ويشمل ذلك:

- تحديد الغاية بصفة عامة من قبل القيادة من هذه العملية.

- وجود معطيات أساسية عن الهدف الرئيسي والفرعي ومعلومات أولية، يجب أن تكون دائمًا هناك معطيات عن هذا الهدف الرئيسي الذي سنقوم بمهاجمته وكذلك هناك معطيات أساسية عن الأهداف الفرعية أي بمعنى آخر معلومات أولية عن هذا الهدف.

تريد أن تقوم بعملية فتأتي بمخطَّط أو تأتي بفكرة عملية ثم تقوم بعرضها على القيادة، هل توافق القيادة على هذه العملية أو لا. عندما تقوم بعرض فكرتك وعرض العملية على القيادة يجب أن يكون لديك معلومات أولية عن هذه العملية؛ كم تكلف هذه العملية؟ كيف نستطيع الوصول إلى الهدف؟ إلى غير ذلك مما تحتاجه هذه العملية.. كم هو الطاقم الذي نحتاجه؟ كيفية أداء العملية؟ كل هذا يدخل في المعلومات الأولية التي نحتاجها قبل البدء وتنفيذ خطة العمل.

أيضًا وجود معطيات إضافية مثل الزمان والمكان المطلوب إنجاز العمل فيه؛ كم يستغرق أداء هذه العملية؟ وأين ستكون هذه العملية؟ هذه كلها من المعطيات الضرورية عند تحديد الهدف.

– صياغة وتحديد الهدف في صورة أمر من القيادة واضح وبسيط بحيث تقوم القيادة أو المسؤولين بعملية أمر للأفراد حتى يقوموا بصياغة الهدف جيدًا وتحديده جيدًا بحيث تكون المعلومات متوفرة والهدف محددًا جيدًا.

– تلقين الأوامر للأفراد شفويًّا؛ كل فرد أو كل عنصر مشارك بهذا العمل القيادة تقوم بتلقينه وإخباره شفويًّا. لا بد من كتابة الأمر مسبقًا منعًا للخيالات والأهواء حتى لا يكون هناك اجتهاد في هذا العمل.

– إتاحة الفرصة للمتلقي للأسئلة والاستفسارات عن العملية، يجب أن يكون هناك وقت ومتسع – ولكن هذا يكون قبل العملية بفترة ليست طويلة– أن يلتقي العناصر المنفذين لهذه العملية مع القيادة أو المسؤولين المباشرين على هذا العمل حتى يكون هناك أسئلة واستفسارات لعل أحدهم في خاطره سؤال أو عنده فكرة فلا شك أن كثير من الإخوة عندهم أفكار قد تساعد في العمل، فالأمير دائمًا يجب أن لا يحجم عن سماع آراء إخوانه في العمل، النبي صلى الله عليه وسلم كان يأخذ برأي أصحابه في أكثر من مكان وفي أكثر من غزوة أخذ برأيهم مع أنه هو الذي كان يوحى إليه ومع ذلك في العمل العسكري كان النبي صلى الله عليه وسلم يستشير أصحابه وينزل عند رغباتهم وعند أفكارهم، والأمير الذي لا يستشير هذا أمير فاشل لا شك، لأنه من المستحيل أن تجمع كل الأفكار الصحيحة في عقل إنسان، فيجب دائمًا على الأمير أن يأخذ برأي إخوانه ويستشيرهم خاصة قبل بداية العمل، أما أثناء العمل وأثناء التنفيذ فالأفضل أن تسير الخطة المتفق عليها إلا إذا كان هناك متسع من الوقت يسمح بالتشاور أو بأخذ الرأي، أما في حالات الاشتباك وغير ذلك ووجود خطر محدق فالأفضل دائمًا السمع والطاعة للأمير من غير اعتراض خاصة إن كان الأخ الأمير من أهل التجربة والخبرة والدربة في هذا العمل.

٢- مرحلة تقييم الموقف الابتدائي:

بمعنى تقييم المعلومات الموجودة التي تُعطى من قبل القيادة وتحديد الناقص منها، بحيث تقوم القيادة بتقييم هذه المعلومات القادمة عن هذا الهدف المراد مهاجمته ثم بعد ذلك تقوم القيادة بمعرفة الناقص منها لتأمر مجموعات أخرى بعملية استكمال هذا النقص.

أيضًا تحديد وقت تنفيذ العملية؛ يجب أن يكون هناك تحديد لمتى تنفذ هذه العملية.

وأيضًا مرحلة تحديد الوضع؛ وضع المنفذين ووضع العدو، مثال: المقاتلين الذين سيقومون بهذه العملية، الكفاءات الموجودة، الأسلحة المتوفرة، النقل والترحيل للوصول إلى مكان العملية.. هذا يجب أن يحدد دائمًا. هل نستطيع؟ هل الكفاءة الموجودة تكفي؟ هل الأسلحة الموجودة تكفي؟ عملية نقل وترحيل المنفذين إلى مكان العمل؛ هل هي وسائل وطرق مؤمنة؟ إلى غير ذلك يجب أن يتم تحديدها والتبين من أنها صالحة أو غير صالحة للتنفيذ.

أيضًا تحديد وضع العدو؛ كما يجب أن نحدد وضعنا يجب أن نحدد وضع العدو لأنه الذي يعرف نفسه ويعرف عدوه يستطيع أن يخوض مائة معركة وهو مطمئن كما يقول الصينيون، الصينيون يقولون أن الذي يعرف نفسه ويعرف عدوه يستطيع أن يخوض مائة معركة وهو ضامن للنجاح، لأنك تعرف نقاط الضعف عندك ستتغلب عليها وتعرف نقاط القوة عندك ستستخدمها بل ربما تزيد عليها، وتعرف نقاط الضعف عند عدوك فتدخل من هذه النقاط وتعرف نقاط القوة عند العدو فتتجنبها، فدائمًا إذا أنت عرفت نقاط ضعفك ونقاط ضعف العدو ومراكز قوتك ومراكز قوة العدو بإذن الله عز وجل تستطيع أن تضع خطة مناسبة جيدة للعملية التي تريدها، فيجب أيضًا كما نحدد وضعنا ونعرف قوتنا وقدرتنا على هذا العمل يجب أن نحدد أيضًا وضع العدو، يجب أن نعرف معلومات عن العدو بحيث نعرف حراساته، قواته، ردة الفعل أيضًا، ردة فعل العدو قبل العمل لأنك ربما تريد أن تقوم بعملية ولكن ردة الفعل قد تكون قوية من العدو فأنت تحجم عن هذا العمل، أنت ربما في حرب العصابات تستطيع أن تتقدم لتأخذ مدينة ولكن قد تحسب أن العدو قد يقوم بردة فعل عظيمة عليك كما حصل مع الإخوة في باكستان عندما تمكنوا من مناطق (سوات) أرادوا أن يوسعوا نطاق

العمل عندهم فتقدموا إلى (بانير) وغير ذلك مناطق في الأمام بعيدة عن إسلام آباد مائة كيلو، طبعًا هم هنا الأمن الباكستاني لن يسكتوا عليهم، فبعد ذلك كانت ردة فعل باكستان قوية على هذا التقدم الغير محسوب.

فأنت كرجل عصابات، كصاحب عمل سري يجب أن تعرف ردة فعل العدو عليك قبل أن تقدم على العمل، ربما تكون ما زلت في بداية العمل، في بداية أمرك، فإذا ضربت العدو ضربات قوية وأنت غير مستعد لمواجهة هذا العدو سيأتي ويقضي عليك، فأنت ربما تؤخر الكثير من العمليات القوية التي باستطاعتك أن تضرب ولكن لأنك ما زلت ضعيفًا لا تريد أن تجعل العدو يستأسد عليك ويدمرك بعد ذلك، فتقوم بعمليات متوسطة وصغيرة حتى لا تشعر العدو بخطرك عليه، ومع ذلك فالعمليات الصغيرة والمتوسطة تستنزف العدو فيجب أن نتنبه لهذا الأمر.

أيضًا كيفية التغلب على العدو ... معرفة نقاط ضعف العدو أيضًا يجب أن نضع ونفكر كيف نستطيع أن نتغلب على العدو بأقل الخسائر الممكنة.

أيضًا وضع أرقام حسابية تقديرية لأدوات العملية؛ كم نحتاج عدد سيارات؟ كم نحتاج من المال؟ كم نحتاج من سلاح؟ كم نحتاج من أفراد يقومون بهذا العمل؟ لأنه ربما العملية تحتاج إلى عشرة أفراد فأنت تدخل فيها خمسة أفراد فهذه ستكون مشكلة على العمل، أيضًا عملية تحتاج إلى عشرة أفراد تدخل فيها عشرين فردًا سيكون عليك عبء، لذلك نحن يجب أن نصل إلى ماذا في عملنا الخاص؟ إلى شيء سماه (سيقراس) اليوناني "نقطة التشبع"، أن تصل إلى نقطة التشبع، عمل يحتاج عشرة أفراد ندخل فيه عشرة أفراد لا نزيد لأن الزيادة فيه عن عشرة أفراد يؤدي إلى عبء عليك، يصبح هذا حملًا وثقلًا عليك، عملية تحتاج عشرة أفراد ندخل لها عشرة أفراد يشاركون في العمل وإلا فالأفراد الذين يزيدون عن هذا العدد تحتاج لهم تأمين، طعام، نقل، سلاح.. كل هذا يكلفك، وأيضًا في حالة الفشل ربما يتعرض هؤلاء لعملية القتل أو الأسر، وأيضًا عملية تحتاج عشرة لا نضع لها خمسة لأن هذا سوف يؤدي إلى عدم إكمال وإنجاز المهمة.

دخلنا في بعض العمليات بمجموعات كبيرة جدًّا والعمل لا يتطلب ذلك فأدى القصف الأمريكي إلى مقتل حوالي ما يقرب من أربعين أخ من إخواننا مع أن العمليات لا تحتاج هذا الكم الهائل من الإخوة، ممكن عشرة إخوة يكفون في هذا العمل ولكن دخل ما يقرب من ستين أخ في العملية والعملية لا تحتاج أكثر من خمسة عشر أخ ولكن الأمير يريد أن يرضي فلان ويريد أن يعلم فلان، هذا جيد نحن نريد هذا ولكن هذا لا يكون على حساب الدماء وعلى حساب الأرواح، أنا أريد أن أرضيك أنت صاحبي وحبيبي جيد، وأنا أريد أن أعلمك وأعطيك الدربة والتجربة أثناء العمل جيد، وأنا أريد أن أكسر الخوف من قلبك جيد، ولكن لا يكون على حساب الأرواح والدماء، عملية تحتاج عشرة أفراد لا نزيد على ذلك، عشرة أفراد فقط عشرة أفراد. هذا ليس فقط في العمليات الخاصة أيضًا في عمل حرب العصابات بشكل عام كما الإغارة أو غير ذلك.

الزيادة تؤدي إلى ثقل وأيضًا تعيقك عن العمل في حالة الانسحاب مثلًا أو الفشل في هذا العمل. وأيضًا النقصان يؤدي بك إلى أن لا تنجز المهمة بالشكل المطلوب، فيجب أن نراعي هذا الأمر دائمًا في عملنا حتى لا نتكبد الخسائر التي تكبدناها فيما سبق من عمليات.

٣- مرحلة الدراسات والتحليل:

- التحرر من جميع القواعد السابقة فلا توجد مُسلَّمات لأنها قد تتغير فجأة.

يعني نحن نضع خططًا ولا شك ولكن يجب أن نضع أيضًا أنه هناك أمور قد تتغير فجأة لأنه لا مسلَّمات في العمل الخاص، لا نجعل كل ما نراه أنه قد يبقى على حاله مائة في المائة لأنه قد يتبدل بين الفينة والأخرى، فلا مُسلمات، فنحن يجب أن نعد أنفسنا لأي حادثة قد تحصل فجأة، قد نذهب فنجد أن الحراسات قد زادت عشرة في المائة فهذه من غير المسلمات التي كنا نظن أنها غير موجودة فيجب دائمًا أن لا نضع هناك أمور مسلمات لأنه قد يتغير كل شيء فجأة.

- دراسة بعض التجارب السابقة للاستفادة من الأخطاء.

وهذا أمر ضروري أن تدرس التجارب السابقة للعمليات الخاصة التي فشلت أو نجحت للاستفادة من الأخطاء، كيف نجحت وكيف فشلت. صاحب العمل الخاص والسري يجب أن يكون مطلعًا كثيرًا على العمليات حتى يستفيد من الأخطاء ونحن دائمًا نستفيد من أخطاء التجارب السابقة، بل نستفيد دائمًا أيضًا من أخطاء العدو نفسه، عندما يخطئ العدو في العمليات الخاصة نحن نتتبع الأخطاء التي وقع فيها ثم بعد ذلك لا نكرر هذه الأخطاء بل نتجنبها، فنحن نستفيد من الجميع.

– تحديد الهدف بصورة قاطعة؛ النقطة الرئيسية ونقطة الهجوم، من أين سوف ننطلق، وكيف سوف ننطلق.

– تحديد الأهداف الرئيسية والفرعية والثانوية؛ نحدد الأهداف الرئيسية من هذه العملية وأيضًا الأهداف الفرعية من هذه العملية.

– وضع الهدف في أبعد مكان محتمل، أصعب مكان، دائمًا نضع الهدف أنه ليس سهلًا أن نتناوله، إذا كان مثلًا الهدف نريد أن نغتال إنسان مثلًا هو دائمًا يجلس في الطابق الثاني أو الثالث يجب أن نضع في أذهاننا أنه ربما يكون في الطابق العشرين فنضع في مخيلتنا وفي حساباتنا عندما نقوم بالعمل أنه موجود في الطابق العشرين ليس في الطابق الثاني لأنه قد يكون فعلًا في الطابق العشرين في هذا الوقت، فأنت يجب أن تعد الخطة على أساس أنك تهاجمه في الطابق العشرين.

– الوضع في الاعتبار أن العدو ذكي جدًّا وحر الحركة؛ لا تظن أن أعداء الله عز وجل هؤلاء غافلون، هم غافلون في قلوبهم ولكن في أمور الدنيا والأخذ بالأسباب متمكنون في هذا الأمر، مع ذلك بفضل الله عز وجل أن المجاهدين استطاعوا أن يخترقوا ويصلوا إلى ما يريدون وأن يضربوهم الضربات الموجعة رغم هذه الإمكانيات الهائلة والهالة الإعلامية والأمنية التي لا تكاد تصدقها العقول إلا أنه بتوفيق الله عز وجل استطاع الإخوة أن يصلوا ويحققوا ضربات قوية للعدو.

أيضًا وضع في الاعتبار أن العدو ذكي جدًّا وحر الحركة ؛ هو يصرف كل أمواله من أجل أن يؤمِّن نفسه ومع ذلك يأتيه الموت بفضل الله عز وجل من حيث لا يحتسب.

– دراسة قوة العدو وإمكانياته.

– دراسة العوامل النفسية للعدو لإمكانية شن الحرب النفسية عليه.

– تخيل نوايا العدو في كل جزئية من الخطة وكذلك ردة فعله، عندما ترتب وتضع الخطة يجب أن تتخيل دائمًا بماذا يمكن أن يقوم العدو، ما هي ردة فعل العدو أثناء عملية الهجوم. يجب أن تضع في مخيلتك أثناء وضع الخطة كيف سيتصرف العدو معك لو هاجمته من هنا أو من هناك كيف ستكون ردة فعل العدو فهذا أدعى دائمًا لتقليل الخسائر وتسهيل عملية الاقتحام والهجوم.

– دراسة مسرح الصراع لإحكام الخطة والغطاء.

مكان العملية يجب أن تدرسه جيدًا حتى تضع الخطة بطريقة صحيحة وجيدة، وأيضًا حتى يكون عندك غطاء مناسب لعملية الحركة في هذه المنطقة، مثلًا المنطقة التي تريد أن تقوم فيها بالعملية منطقة يكثر فيها مثلًا الأطباء والمستشفيات فيكون غطاء المنفذين أنه طبيب أو صيدلي أو ما شابه ذلك في هذا المجال، مجال الطب وغير ذلك.

كثير من الإخوة عندما تكون العملية تستهدف مثلًا مركزًا عسكريًّا أو منطقة تعمل فيها القوات أو منطقة عسكرية دائمًا يستخدمون الزي العسكري لأنه بذلك يستطيع ويسهل عليه عملية الحركة، الكثير من العمليات نجحت بهذه الطريقة، أن يستخدم الإخوة الزي العسكري بحيث لا يثيرون الشك في المتواجدين وهو غطاء أمني مناسب لعملية الدخول.

– تحديد شكل العملية، وتقسيمها لمراحل: مرحلة الاستعداد للعملية، مرحلة التنفيذ، مرحلة الانسحاب، مرحلة إعطاء التمام بانتهاء العملية.

– الترابط بين مراحل الخطة والعملية؛ تسلسل، ترتيب، تنسيق.

– تفصيل الأدوار بحيث يعرف كل شخص دوره بالضبط وهذا من الضروريات، كل إنسان يجب أن يعرف العمل المطلوب منه القيام به على وجه الدقة بحيث لا تتداخل الأعمال فيما بينها، أنت في هذه العملية عليك جمع السلاح فقط تجمع السلاح، أنت عليك المراقبة تراقب، أنت عليك عملية الاقتحام تقوم بعملية الاقتحام. لا تتداخل الأمور فيما بينها لأن هذا يؤدي إلى الربكة وتأخير الوقت

وأنت في هذه العمليات الخاصة تحتاج إلى الدقيقة وربما العملية تحتاج منك فقط دقيقتين، ثلاث دقائق، خمس دقائق وتنتهي، لأنك إذا تأخرت معنى هذا أن الشرطة ستأتي وأن قوات الأمن ستحاصر وغير ذلك، وأن العدو ربما يفيق من المفاجأة التي هو فيها الآن، فهذا كله يعتمد على السرعة والدقة في التنفيذ.

يجب أن تحدد أمير العملية، المسؤول المباشر عن العمل، الأمير العام للعملية، نائب الأمير، مسؤولي المجموعات، كما فعل النبي صلى الله عليه وسلم، وأيضًا في حالة مقتل الأمير يكون فلان الأمير كما فعل النبي صلى الله عليه وسلم في غزوة مؤتة عندما قال إذا قتل زيد فالأمير جعفر، فإذا قتل جعفر فالأمير عبد الله بن رواحة، فإذا قتل عبد الله بن رواحة فالمسلمون يختارون بعد ذلك أميرًا عليهم.

تعيين الأمراء، الأمير العام، الأمير المباشر على العمل، نائبه، مسؤولي المجموعات، هذا دائمًا يسهل تنفيذ العملية على أكمل وجه وأفضل صورة بحيث تكون هناك سلاسة في عملية إعطاء الأوامر. التسلسل الإداري وتحديد المسؤوليات ضروري للعمل حتى لا تختلف أثناء العملية.

– مرونة الخطة وتعدد البدائل يزيد من مقومات النجاح.

كلما كانت الخطة مرنة وسهلة وكانت هناك بدائل بحيث إذا فشلت هذه الخطة نقوم بالخطة الأخرى وإذا حصل كذا نقوم بكذا فهذا يجب دائمًا في العمل أن نضعه في الحسبان. أنه لو حصل كذا ماذا سيكون؟ لو حصل كذا ماذا نفعل؟ هذا ضروري في العمل الخاص، وجود البدائل دائمًا في العمل أمر ضروري جدًّا لنجاح العمل.

– تحديد الأخطاء التي يمكن وقوعها والخسائر المتوقعة في كل جزئية.

توقع الفشل في كل جزئية من جزئيات الخطة، يجب أن تتوقع أن يكون هناك فشل في العملية حتى تضع بديلًا لهذا الفشل.

– تحديد الخيارات والبدائل الممكنة وأسلوب التنفيذ بصورة واضحة.

– ترك مجال للصدفة في أي جزئية واستغلالها إذا كانت في صالح الخطة وتلافيها إذا كانت ضد الخطة، مثال ذلك نحن أثناء جمع المعلومات وجدنا أن البوابة الخلفية في هذا المجمع الذي نريد أن نستهدفه بعملية الاقتحام، وجدنا أن الحراسة هناك ما بين عشرة إلى خمسة عشر فردًا أو عنصرًا من عناصر الأمن، فقبل الشروع في تنفيذ العملية وجدنا أن هذه البوابة قد خلت في هذا اليوم من الحراسة فهنا نحن يجب أن نستغل هذه الفرصة وننفذ إلى هذا المجمع من خلال تلك البوابة، لذلك نحن تكلمنا فيما سبق أن الخطة يجب أن تكون مرنة بحيث نستغل أي فرصة تسنح من أجل تنفيذ العملية على أكمل وجه، فليس من الواجب أن تتبع كل تفاصيل الخطة بحذافيرها بل ذلك يخضع لما ستلاقي في يوم التنفيذ أو في وقت التنفيذ، فإذا وجدنا أي فرصة نستطيع أن نستغلها لتسهيل العمل فهذا جيد وهكذا.

– تقدير الموقف النهائي. قبل الشروع في العمل يجب أن نحدد الموقف النهائي من هذه العملية حيث نقوم بدراسة أوضاعنا نحن وأيضًا أوضاع العدو دراسة شاملة لتحديد جوانب القوة والضعف في كل من الموضوعين، نحدد جوانب الضعف والقوة عندنا وجوانب الضعف عند العدو وجوانب القوة عن العدو، وهل نحن باستطاعتنا تنفيذ هذه المهمة بالصورة المرضية أو نحن ليس عندنا القدرة على تنفيذ هذه العملية بالصورة المرضية، لأنه قد يحدث قبل تنفيذ العملية أن يكون هناك تغيير كبير في عملية الحراسة، تغيير كبير في قوة العدو، مثال ذلك؛ وجدنا في الاستطلاع قبل تنفيذ العملية أن قوات الأمن التي تحرس هذه المنشأة هم خمسون عنصرًا ووضعنا خطتنا على هذا الأساس أن هذه المنشأة محروسة بخمسين عنصر، وقبل تنفيذ العملية وجدنا أن العدو قد أصبح مائتي عنصر للحفاظ على هذه المنشأة، فنحن هنا يجب أن نوقف العمل لأن قدرتنا وترتيبنا وتخطيطنا على أساس أن هناك خمسين عنصرًا ممكن أن نواجههم أو يواجهوننا في عملية الاقتحام وتنفيذ العمل ففي هذه الحالة نوقف تنفيذ العملية إلى أن نستكمل شروط النجاح التي هي طبعًا ٧٥%، تحويل الشروط إلى أرقام حسابية إذا كانت نسبة النجاح ٧٥% في العملية فنقوم بتنفيذ العملية، إذا كانت النسبة أقل ننظر حتى نستطيع أن نستكمل الشروط التي على الأقل تؤدي إلى نجاح نسبة ٧٥% لأنه ليس هناك خطة عمل كاملة ١٠٠% لا يوجد، يتعذر وجود ذلك فإذا كانت نسبة النجاح ٧٥% نتوكل

على الله عز وجل ونقوم بهذا العمل وإذا كانت أقل من ذلك نتوقف حتى نستكمل شروط النجاح وشروط إيصال العمل إلى ما يقرب من ٧٥%.

هناك بعض العوامل تساعد في نجاح الخطة:

أول هذه العوامل هو الحيطة والحذر.

وأيضًا المعرفة على قدر الحاجة، وهذا كله ذكرناه فيما سبق.

أيضًا عدم معرفة المنفذين لبعضهم البعض إن أمكن، وإن كان هذا يصعب في عملنا.

تطبيق إجراءات الأمن التي دائمًا نتكلم عنها.

عدم معرفة الأشخاص لبعضهم.

مراجعة إحكام الغطاء على كل الخطة.

الدقة في تقدير تصرفات العدو.

الخطط الجيدة للانسحاب، هذه من الضروريات دائمًا أن تكون هناك خطة جيدة للانسحاب.

وجود فريق تنفيذ وفريق حماية، لا بد بكل عملية من وجود فريق تنفيذ يقوم بالتنفيذ وفريق يقوم بعملية الحماية والمراقبة، بحيث لو تقدمت قوات للمساعدة ففريق الحماية يقوم بإشغالها حتى يتسنى لمجموعة التنفيذ إنجاز المهمة أو عملية الاقتحام.

من عوامل نجاح الخطة قلنا الحيطة ويتطلب ذلك الذي ذكرناه.

– ثانيًا المفاجأة، وهي المباغتة في زمان ومكان العملية مع عدم إعطاء العدو فرصة أو وقت لصد الضربة.

قلنا لكم فيما سبق أن المفاجأة أو المباغتة تعتبر ٥٠% من عناصر النجاح في الحرب، فالذي يحسم المعركة دائمًا هو عنصر المفاجأة، مفاجأة العدو بل إن الإغارة والكمين قائمة بالأصل على

عملية المفاجأة، فالذي يملك المفاجأة هو الذي يملك المبادرة، مبادرة إطلاق النار، والذي يملك المبادرة دائمًا ينتصر.

رجل من رجال الاستخبارات أو مسؤول الاستخبارات العسكرية الإسرائيلية (ألعازر) قال أنه درس الحروب لخمسين سنة سابقة فوجد أن كل الدول التي قامت بعملية المباغتة والمفاجأة في الهجوم على الطرف الآخر انتصرت، لم تخسر دولة ما معركة قامت بها بعد أن اتخذت أسلوب المفاجأة والمباغتة في المهاجمة، قال أنه درس خمسين سنة من الحروب؛ الحرب العالمية الأولى والثانية وغير ذلك فلم يجد أن هناك دولة لم تنتصر في حرب استخدمت فيها عملية المباغتة، فالمباغتة والمفاجأة عنصر أساسي من عناصر النجاح في أي عمل عسكري سواء في العمليات الخاصة أو غير ذلك.

هناك أمور تساعد على تحقيق المفاجأة، تتحقق المفاجأة بالآتي:

١- السرعة:

بمعنى دقة حساب الزمن وتضليل العدو واستغلال الفرص، هذه السرعة في التنفيذ.

٢- التعمية والتضليل:

هتلر كان لخداع العدو كان يقوم برسم مدن كاملة على الأرض، مدن كاملة يرسمها بحيث تظن قوات الحلفاء أن هذه مدن قائمة ستقوم بقصفها وهي مدن وهمية كان يرسمها رسمًا، المعدات العسكرية كان يصنعها من الكرتون على أساس أنها معدات عسكرية، دبابات ومدافع وغير ذلك فتقوم قوات الحلفاء بقصفها كل هذا للتعمية والخداع والتمويه على العدو.

التمويه على العدو في العمل العسكري: هو الاندماج مع الطبيعة، تدخل في الطبيعة، تندمج مع الطبيعة.

التعمية: هي توصيل معلومات خطأ للعدو، تعطي بطريقة معينة، توصل معلومات خاطئة للعدو كما فعلوا في الحادي عشر من سبتمبر.

استخدام معدات غير متوقعة أيضًا في عملية الهجوم، دائمًا الابتكار والاختراع، واستخدام طرق جديدة في العمل السري والعمل العسكري تؤدي لنجاح الخطة.

الاقتصاد في القوة يؤدي إلى تقليل حجم الخسائر وهو مبدأ من مبادئ الحرب، أن تقتصد في عملية القوة بحيث معركة تحتاج كما قلنا إلى كم معين من الجنود نحن لا ندخل فيها ما يزيد عن حاجتها، بمعنى عدم تكثيف القوة بأكثر من اللازم لأنه يحتاج جهدًا كبيرًا في التأمين والإخفاء ويكون عبئًا في حالة الخطر (تكلمنا في ذلك وأسلفنا الحديث).

توجيه كافة عناصر القوة المتاحة للحصول على النتيجة النهائية بحيث كل الجهود التي نضعها في هذه العملية من أجل الحصول على النتيجة المطلوبة من هذا العمل، نجعل كل هذه الجهود تتكاتف فيما بينها؛ الجهاز الأمني مع الجهاز العسكري مع غير ذلك من أجل الحصول والوصول إلى الغاية المرجوة من هذا العمل.

٤ –التجميع:

تحقيق وجود الوسائل والعناصر المنفذة في الزمان والمكان المحدد بحيث نقوم بعملية تجميع الأفراد والعناصر المنفذة في مكان معين قبل عملية التنفيذ، وعملية نقلهم من مكان إلى مكان يجب أن تمر أيضًا بمراحل وطرق آمنة حتى يصلوا إلى مكان التنفيذ، وليس كما يحصل في بعض العمليات نريد أن نهاجم العدو بعدة مجموعات فمجموعة تعرف الطريق ومجموعة لا تعرف الطريق فنفشل بسبب هذا الأمر.

عدم الدقة في المواعيد ووصول المجموعات إلى أماكنها المحددة لها، بل أذكر أنني دخلت في إغارة، المجموعات بدأت بعملية إطلاق النار والاشتباك مع العدو قبل أن نصل نحن إلى مكاننا الذي يجب أن نقاتل منه، فيجب دائمًا التأكد من وصول المجموعات بشكل عام إلى المكان المخصص والأفراد يصلون إلى الأماكن المهيأة لهم قبل الانطلاق بالعملية. الذي يساعد على هذا أن يصل

الأفراد وأن تجمع الأفراد المنفذين في الزمان والمكان المناسب يعتمد على التحضير الجيد والتخطيط المحكم للعملية، إذا كان عندك تخطيط جيد وتحضير جيد للعمل يصل الأفراد بإذن الله عز وجل إلى أماكنهم أماكن التجمع بسهولة ويسر وليونة وبخلاف ذلك لن يصلوا.

٥- ملاءمة الوسائل لتحقيق الهدف:

أي تكون الوسائل التي سيتم بها تنفيذ العملية كافية لتدميره والقضاء عليه؛ يعني الوسائل التي تريد أن تستخدمها في إنجاز هذه المهمة يجب أن لا تتعطل وتكون كافية لتدمير هذا الهدف، لا تتعطل كما حصل في عملية (أديس أبابا) تعطلت الأسلحة وتعطلت السيارة عن الحركة ففشلت عملية اغتيال حسني مبارك.

لا تكفي لتدمير الهدف، أذكر دخلنا في إغارة الأسلحة التي كانت معنا لم تكفِ لإتمام العملية كان هناك نقص ففشلنا في العملية والاستيلاء على المركز بسبب النقص في الأسلحة.

أيضًا الكفاءة؛ أن تكون كفاءتها عالية وجاهزة دائمًا.

٦- المبادرة:

أي تكون الخطة هجومية وبدون تردد ولا تكون دفاعية لأن الهجوم هو الذي يضمن النصر، لا يمكن للدفاع أن يضمن عملية النصر.

يجب أن نعرف أيضًا أن ٧٥% من الخطة هي احتمالات مدروسة نحن نضعها وندرسها جيدًا، وإذا حاولنا زيادة هذه النسبة فمعنى ذلك أننا نريد أن نزيد نسبة الأمان إلى الأعلى فمعنى ذلك أننا لا نستطيع أن نعمل لأن هذا دليل على الجبن والخوف.

نسبة النجاح ٧٥%، دائمًا الخطة تكون مدروسة بنسبة ٧٥% فلا نحاول دائمًا أن نزيد في هذه النسبة لأن زيادة النسبة يعني هذا أن هناك جبنًا وخوفًا ودائمًا نترك ٢٥% من الخطة للقدر وإذا حاولنا تجاوزها سيكون هناك تهور لأننا نترك نسبة كبيرة للصدفة وقد لا تحدث فيؤدي للفشل. إذًا دائمًا ٧٥% من الخطة أمور مدروسة نحن نضعها وندرسها على احتمالات وأيضًا ٢٥% هذه لا

نستطيع عليها نتركها لله عز وجل لأنه مهما حاولنا أن نصل في الأمان فلن نصل ليس هناك أمان ١٠٠% من العمل.

وبذلك ننتهي من أمنيَّات العمل الخاص أو العمليات الخاصة.

جزاكم الله خيرًا.



www.nokbah.com